

Quito, 29 de marzo del 2019

**Informe Del Gerente General de la Compañía
DATAQUEST S.A.**

Señores Accionistas.

Es muy grato el poder dirigirme a ustedes para presentar el informe de la Gerencia correspondiente al año 2018.

El año 2018 el equipo DATAQUEST, buscando siempre tener una presencia importante en el mercado, trabajó, de acuerdo a lo estipulado en el plan de Marketing diseñado para este año que busca mantener los clientes actuales a la vez que diseñar nuevos productos y servicios con la finalidad de captar nuevos clientes, inclusive en áreas no tradicionales a nuestra gestión

En este contexto se amplió nuestra actividad a otros mercados como es el caso de la Universidad UTE, para quienes se implementaron las siguientes actividades:

- Evaluación de desempeño del personal (380 personas)
- Medición de la cultura organizacional

Los resultados de estos ejercicios nos han permitido, tener a esta Institución como cliente, lo que nos permitirá ampliar significativamente nuestra facturación, inclusive este año 2019.

Implementación de procesos de selección de personal para clientes como: Grupo Difare, Roemmers entre los principales.

Seminario feedback de evaluación y retroalimentación para el equipo comercial y de marketing de Grupo Farma.

Se iniciaron los relevamientos para la implementación de GESTORx en nuevos clientes, como es el caso de Hospimedikka, Jaspharm, Prosirios, Garcos, Techealth.

Dentro de las acciones internas de cara al equipo se realizaron las siguientes acciones:

1. Continuación con la capacitación integral de todo el equipo tanto en temas técnicos operativos como de servicio al cliente.
2. En relación a las bases de datos, insumo primordial para nuestras auditorías, se realizó una revisión integral así como el cruce con otras fuentes de información.

En el área administrativa se implementó el sistema de facturación electrónica que está en pleno funcionamiento.

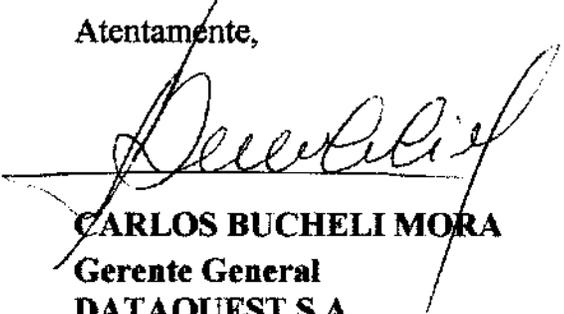
Control estricto de gastos en relación a la venta, así como, de la cartera lo que nos permitió tener un flujo de caja sano.

Dentro de este contexto, los resultados han permitido obtener una utilidad razonable que permite cumplir con el objetivo de los señores accionistas de obtener utilidades, que sugiero sean distribuidas: 50% socios y el 50% restante dejarlos en los resultados acumulados.

Dadas las circunstancias de mercado y competencia, consideramos que los resultados han sido satisfactorios, y servirán como-soporte adicional para la gestión del año 2019 y años subsiguientes.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los accionistas y al equipo DATAQUEST por su contribución y a los señores accionistas por su permanente soporte.

Atentamente,



CARLOS BUCHELI MORA

**Gerente General
DATAQUEST S.A**